

УДК 338.2 (075.8) : 69.059.7

Л.Н.ШУТЕНКО, д-р техн. наук

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ ИЗ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ НА ПУТИ ЕЕ ТРАНСФОРМАЦИИ К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Анализируется состояние специализированных узконаправленных в своей деятельности предприятий относительно их неспособности должным образом реагировать на условия рыночной экономики, что является одной из причин кризисного состояния экономики Украины в переходный период трансформации к рыночным отношениям. Как выход из такой ситуации рассматриваются особенности диверсификации – основного направления выхода таких предприятий из кризисного состояния, а значит и всей экономики Украины.

Актуальность работы заключается в том, что современный этап социально-экономического развития Украины в силу ряда причин характеризуется как весьма сложный. Доказательством этого является нестабильность производства, финансово-кредитной системы цен, недостаточная доля экспорта, значительный импорт, не решена полностью проблема дефицита бюджета, функционирование валюты на международных рынках и в Украине, не выполнены обязательства Международного валютного фонда по возмещению затрат по закрытию Чернобыльской АЭС.

Для остановки этого процесса необходима активизация инвестиционной деятельности. Это может быть достигнуто за счет роста инвестиций и эффективного использования инвестиционных ресурсов в приоритетных секторах материального производства. Эффективное использование инвестиций часто зависит от лица, принимающего решения.

Правильное определение целей всегда было наиболее важным фактором для достижения успеха в любой деятельности человека. Человеку необходимо было сфокусировать свое внимание на стоящих перед ним проблемах, правильно направить и скорректировать свои усилия, а достижение целей приносит удовлетворение. Отсутствие четких целей приводит к апатии, рассеянности и потере ориентации, за которой следует падение внимания, расслабление, снижение работоспособности и производительности. Все сказанное, конечно, относится к любой организации, в частности, строительной.

В процессе производственной деятельности организация подвергается стохастическому воздействию внешней среды, которая характеризуется определенной интенсивностью и дестабилизирующей спо-

собностью. Последняя проявляется в величине отклонения контролируемых параметров объектов управления от планового режима их развития. Необходимо обратить внимание на основные особенности такого воздействия на примере строительных предприятий нескольких типов.

Узкоспециализированные предприятия имеют ограниченную сферу своих производственных интересов в пределах узкой номенклатуры изделий, комплексов работ или типоразмеров выпускаемой продукции. Таким организациям свойственна относительно высокая выработка и низкая себестоимость.

Однако при сильных дестабилизирующих воздействиях внешней среды, из-за ограниченной возможности маневра в сфере производственной деятельности они лишены возможности противостоять этим воздействиям, и объектом соответствующей управленческой реакции становится вся организация. Чем крупнее такая организация, тем в большей степени проявляется ее инертность изменения поведения в соответствии с принятой стратегией выхода из сферы отрицательных воздействий внешней среды. Поэтому предприятия такого типа успешно функционируют в условиях регионального (территориального) монополизма, отсутствия серьезных внешних и внутренних противоречий. В условиях нестабильности они наиболее уязвимы, болезненно воспринимают изменения, более быстрыми темпами происходит разбалансирование сложившихся методов управления производством, так как эти методы ориентированы в основном на решение стандартных типовых программ.

В отличие от узкоспециализированных предприятия, в производственной деятельности которых не прослеживается четко выраженная специализация и имеется широкая сфера интересов производственной деятельности, если и возникает сильное дестабилизирующее воздействие, то маловероятно, что оно одновременно касается всех направлений производственной деятельности. Следовательно, большая часть производства продолжает находиться в стабильном состоянии, что создает условия для возможности широкого маневра как за счет перераспределения ресурсов, так и сфер деятельности. Если в одном из направлений деятельности такие воздействия по объективным причинам приобретают стабильный характер, то в качестве крайней меры такая организация может отказаться от этого направления и нацелить мощности на новые перспективные направления. Очевидно, что этот тип организации более гибкий и способный выжить в тех условиях, в которых узкоспециализированные испытывают потрясения, выйти из которых без потерь удастся далеко не всегда [6, 9, 11, 15, 17].

В связи с этим возникает необходимость разработки или адаптации организационного механизма, позволяющего на основе научно-методологического подхода решать проблему расширения направлений производственной деятельности предприятий в рамках экономической целесообразности.

Расширение направлений производственной деятельности узкоспециализированных предприятий, оставшихся в Украине в наследство от плановой экономики хозяйствования, по мнению некоторых ученых [1, 2], а также положений изложенных в работе автора [17], наиболее целесообразно осуществлять с использованием приема, который называется диверсификацией (от англ. *diversification* – разнообразие вкладывания капитала в различные предприятия). Этот процесс в общем случае имеет целью:

- уменьшить степень риска в финансовом положении организации;
- получить дополнительную прибыль за счет инвестиций в перспективную сферу хозяйствования;
- повысить синергизм [4, 12] в существующей производственной системе.

Таким образом, суммируя решаемые проблемы, в общем виде стратегия предприятия состоит в рациональном распределении его ресурсов, эффективное использование которых принесет максимальную прибыль [5].

Определяющими элементами стратегии являются решение о размещении ресурсов и создание длительных конкурентных преимуществ. Решение о размещении ресурсов – это выбор товаров и рынков, предлагающих наилучшие возможности для инвестирования, для определения которых обычно используется матрица направлений роста (рис.1). Предполагается, что компания имеет возможность развития в четырех направлениях.

Стратегия проникновения на рынок обычно связана с наименьшим риском, по крайней мере, в обозримом периоде. В данном случае компания не преследует цели разработки товаров или освоения перспективных рынков, а стремится расширить принадлежащую ей часть текущего рынка или увеличить сбыт производимых ею товаров. Например, компания ICI следовала агрессивной политике захвата доли рынка путем приобретения и слияния с конкурентами [5].

Однако такого рода стратегии в конечном итоге ограничены размерами рынка и появлением новых товаров. На смену им приходит *стратегия разработки товара*. В этом случае фирма остается на освоенном рынке, однако внедряет новые или улучшенные товары или

расширяет ассортимент уже имеющихся. Добавление пиццы в меню ресторанов McDonald's – один из примеров использования данной стратегии.

Стратегия следующего уровня – развитие рынка, когда компания «проталкивает» выпускаемые ею товары на новые географические рынки или сегменты рынка.

	Стратегия развития компании	
	Существующие товары	Новые товары
Освоенные рынки	<p><i>Стратегия проникновения на рынок:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - расширение доли рынка; - увеличение интенсивности потребления товаров: <ul style="list-style-type: none"> увеличение частоты совершения покупок; увеличение количества используемого товара; новые возможности его применения 	<p><i>Стратегия разработки товаров:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - модернизация товара; - расширение ассортимента; - продвижение товаров на уже освоенные рынки
	<p><i>Стратегия развития рынков:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - расширение рынков сбыта существующих товаров: <ul style="list-style-type: none"> освоение новых географических рынков; освоение новых сегментов 	<p><i>Стратегия диверсификации:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вертикальная интеграция: <ul style="list-style-type: none"> прямая интеграция; обратная интеграция; - проникновение в элитные сферы экономической деятельности (концентрическая диверсификация); - проникновение в новые сферы экономической деятельности (диверсификация по принципу конгломерата)

Рис.1 – Матрица направления роста компании

Примером использования этой стратегии являются инвестиции в Харьковской области [6]. В настоящее время в Харьковской области реализуется 12 инвестиционных проектов на общую сумму около 12 млн. долл.: совместное производство подъемно-транспортного оборудования (Венгрия), производство новых видов насосов (Панама), расширение ассортимента производства кабелей (Россия, Швеция), ряд проектов в авиационной, легкой и пищевой промышленности, строительстве жилья, продолжение работ по ликвидации последствий аварии на Диканевских очистных сооружениях, строительство гостиниц и др.

Примером использования данной стратегии могут служить инвестиции компании Baskin & Robbins в России [5].

Последней возможностью является *стратегия диверсификации*.

Обычно она сопряжена с наибольшим риском, поскольку требует исчерпывающей информации о новых рынках и товарах. Выделяют несколько видов диверсификации, отличающихся определенными особенностями и уровнем риска:

1. *Интеграция вперед по технологической цепочке*, когда компания «плывет вниз по течению», т.е. берет на себя обязанности и функции, ранее выполняемые третьей стороной, например, предприятиями оптовой или розничной торговли.

2. *Интеграция назад по технологической цепочке*. Движение «вверх по течению», организация или покупка предприятий, выполнявших ранее функцию поставщиков.

3. *Концентрическая диверсификация*. Компания находится в поиске новых товаров или рынков, имеющих определенные черты сходства с выпускаемой ею продукцией или освоенными рынками. Обращение к новым видам деятельности, возможно, позволит снизить затраты или повысить эффективность работы. Решение руководителей компании Marks & Spencer о предоставлении услуг [5] – пример стратегии концентрической диверсификации. Одним из направлений таких услуг являются прямые инвестиции, вес которых в общей сумме капиталовложений постоянно возрастает [6]: с 22,2% в 1970 г. до 27,2% в 1990 г., а в 1998 г. их часть составила 75%. С 1980 по 1990 гг. прямые иностранные инвестиции в развитых странах возросли в 3,7 раза, в развивающихся странах – в 3,13 раза. Через 7 лет эти показатели имели такие значения: в развитых странах прямые иностранные инвестиции возросли на 70%, а в развивающихся странах – в 2,4 раза. Приведенные изменения можно объяснить изменением политической независимости развивающихся стран, усовершенствованием их инфраструктуры, приобщению экономики этих стран к мировому хозяйствованию, расширением политики льгот и либерализации привлечения прямых иностранных инвестиций.

Анализ темпов наращивания инвестиций в развивающихся странах [6] показал, что их можно разделить на несколько категорий: новые индустриальные страны, страны-экспортеры нефти, офшорные зоны, наименее развитые страны и др.

В настоящее время наиболее привлекательными для реализации концентрической диверсификации являются новые индустриальные государства. Объясняется это тем, что они имеют привлекательную производственную сферу, ориентированную на экспортные отношения, расширение сферы услуг в экономическом и социальном секторах, высокую деловую активность.

Привлечение иностранного капитала в Украину для диверсифи-

кации ее производственной деятельности предусматривает более активное проведение рыночных реформ, связанных с приватизацией [7], земельной реформой [8], разработкой залогового механизма [9], предоставлением налоговых льгот и специальных инвестиционных режимов по регионам, отличающимся значительным промышленным и научным потенциалом, что характерно и для Харьковского региона [10].

4. *Диверсификация по признаку создания конгломерата.* В этом случае новые товары или рынки не связаны с выпускаемыми компанией товарами, имеющимися технологиями или текущими рынками. Данный вид диверсификации связан с наибольшим риском.

Диверсификация связана с таким преимуществом крупных предприятий, как *эффект разнообразия*. Суть эффекта разнообразия заключается в том, что производство многих видов продукции в рамках одного крупного предприятия выгоднее, чем производство тех же видов продукции на небольших специализированных предприятиях. Однако эта закономерность не имеет универсального характера, хотя она применима для достаточного числа производств [11]. Следует отметить, что диверсификация деятельности предприятия является формой реализации корпоративной стратегии. Главной коммерческой целью диверсификации является увеличение прибыли за счет использования рыночных шансов и установления конкурентных преимуществ, а следовательно, и побудительные мотивы диверсификации являются разными (рис.2).

Значительную экономию дает многоцелевое совместное использование производственных мощностей предприятий. Издержки снижаются благодаря концентрации сбытовой сети (товары и услуги продаются через единую сеть, не обязательно собственную). Другой существенный резерв экономии - внутрифирменный трансферт информации, знаний, технического и управленческого опыта от одних производств к другим. К этому добавляется эффект, достигаемый благодаря многосторонней подготовке работников и разнообразию получаемой ими информации.

Считается, что диверсификация должна привести к лучшему использованию материальных и нематериальных ресурсов предприятия, в том числе за счет синергизма [12].

Она, с одной стороны, уменьшает риск за счет устранения зависимости предприятия от какого-либо одного товара или рынка, но с другой – увеличивает его, поскольку появляется риск, присущий именно диверсификации.

Применительно к строительной отрасли все эти положения требуют соответствующей адаптации. Выполненный анализ показал, что

диверсификация оценивается не разнообразием производств внутри структуры отдельного предприятия, а разнообразием деятельности, с которой данное предприятие выходит на рынок [13].

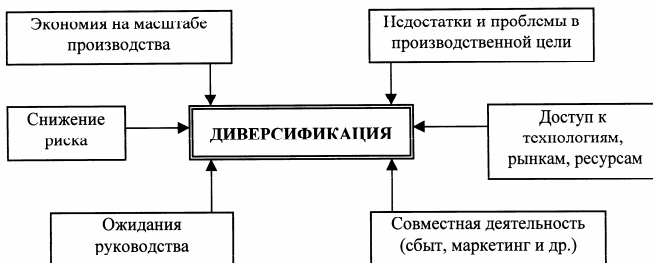


Рис.2 – Мотивы диверсификации

Наши украинские производственные структуры, сформированные в условиях государственного монополизма, приобрели узкую специализацию, что явилось реализацией основополагающего принципа гигантомании – дефицитной экономики. Степень диверсификации этих предприятий минимальная – это в основном монопроизводство. Они отождествляются с компаниями, имеющими вертикальную интеграцию [14, 15] (vertical firms), отличительная черта которых – производить как можно больше у себя, не приобретая изделий у поставщиков.

Эти структуры скорее подвержены стремлению к жесткому планированию, нежели к рыночному взаимодействию – это промышленные империи.

Действие законов о демополизации разрушит эти структуры и будут созданы отдельные самостоятельные хозяйствующие структуры, которые начнут конкурентное взаимодействие между собой за рынок сбыта привычной для себя продукции. Для некоторых из них эта продукция окажется невыгодной и они предпримут поиски путей выхода на рынок с новыми видами продукции, в которой последний испытывает потребность.

Таким образом, на этом этапе борьбы за рынок сбыта предприятия активно расширяют, в меру своих возможностей, направления своей деятельности, диверсифицируя свое производство. Одни направления со временем отмирают, другие формируют устойчивые зоны производственных устремлений. Этому периоду соответствует максимальное стремление организаций к диверсификации своего производства как средства поиска эффективных путей выхода на рынок.

По мере стабилизации рынка диверсификация производства сни-

жается и определяются для каждой организации приоритетные направления деятельности.

Чтобы подробно оценить динамику этого процесса, проанализируем взаимообусловленность диверсификации и производственной структуры организации.

Диверсификация и структура организации – взаимосвязанные понятия, так как любая диверсификация возможна только за счет реорганизации производственной и организационной структур как за счет внутренних факторов (техническое перевооружение, реконструкция, расширение производства), так и внешних – за счет слияния с другими организациями либо их поглощения.

В работе [3] выделяются следующие типы организаций:

1. Целеполагающие организации сами формируют для себя цели деятельности и изменяют их на основании достигнутых результатов собственной эволюции и изменения среды. Этот тип в наибольшей степени соответствует организациям, действующим в условиях рыночных отношений и самостоятельно разрабатывающим хозяйственную стратегию своего развития.

2. Целенаправленные организации действуют в соответствии с четко сформулированными и заданными (надсистемой) целями. Такому типу соответствуют организации, находящиеся в системе жесткого планирования и административного регулирования то ли в государственной структуре, то ли в системе некоторой целеполагающей (п.1) организации, которой делегированы соответствующие права.

3. Целеориентированные организации имеют нечетко сформулированные (заданные надсистемой) цели, которые могут в определенных пределах видоизмениться самой организацией. В таком режиме работают организации, входящие в хозрасчетные договорные агрегированные управленческие структуры, например, типа концерн.

4. Удовлетворенческие организации имеют кратковременные цели в виде разовых заданий надсистемы. Эти организации создаются для реализации конкретных целевых программ и создают агрегированные структуры типа консорциум.

5. Паразитические (бесполезные) организации имеют цель деятельности, бесполезную для надсистемы, кроме того, они потребляют ее ресурс. Это могут быть организации, осуществляющие эффективную деятельность, но которая слабо сказывается на эффективности надсистемы. Поэтому такие организации должны быть надсистемой отторгнуты для дальнейшей самостоятельной деятельности.

На основе рассмотренных типов организаций построена блок-схема их классификации с учетом некоторых определяющих факторов

(рис.3).

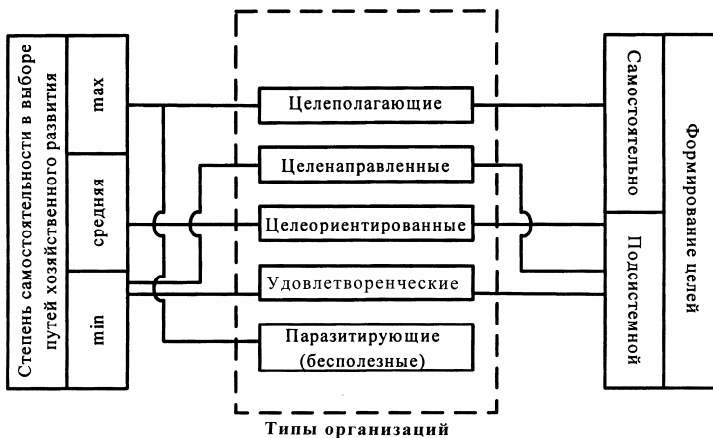


Рис.3 – Блок-схема классификации типов организаций

Вполне очевидно, что степень деловой активности, а это в какой-то мере и стремление к диверсификации производства, прямо пропорциональна свободе действий в выборе путей развития и обратно пропорциональна степени воздействия надсистемы. В нашем случае под надсистемой понимается либо государство, оказывающее свое воздействие через нормативные и законодательные акты, либо организация более высокого уровня, которая входит в данную структуру.

Всякая организация – это агрегированная структура, которая создается путем слияния или поглощения одних структур другими. Выделяются два вида слияния:

1. Консолидация, когда образуется договорное объединение организаций с диверсифицированной производственной структурой. В этом виде слияния каждая входящая в объединение организация сохраняет статус юридического лица и делегирует наверх ограниченные полномочия.

2. Приобретение или слияние имеет место тогда, когда более крупная и преуспевающая организация поглощает более мелкую, и в этом случае последняя теряет свой прежний статус и должна реанимироваться в новом качестве в составе новой организации. Это будет иметь место в процессе приватизации предприятий [7] и в случае их банкротства [16].

Чтобы внести определенную ясность в эти вопросы, рассмотрим

парное соответствие уровней специализации производства и степени его диверсификации (рис.4). В соответствии с данной схемой приведенные примеры производств относятся ко второму уровню специализации в принятой нами шкале и по степени диверсификации занимают зону монопроизводства и частично переходную.

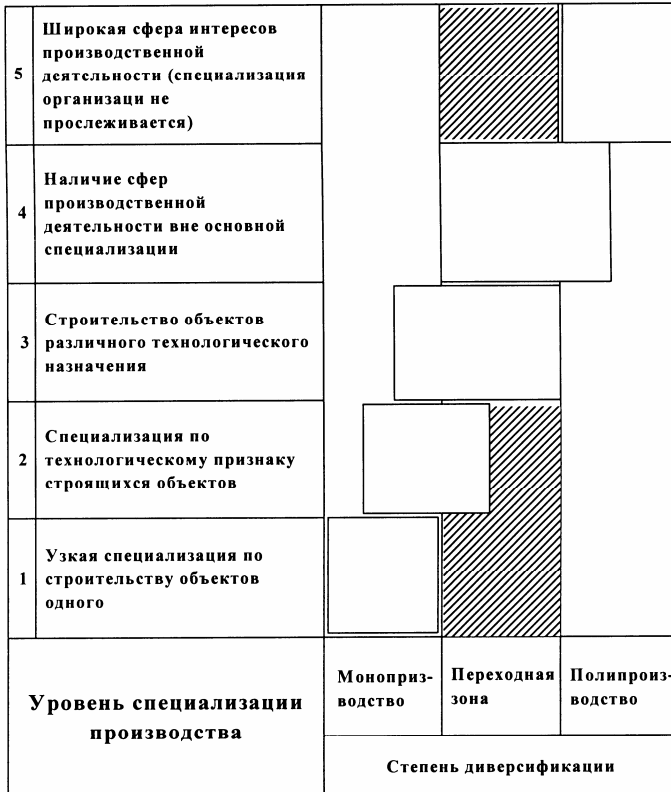


Рис.4 – Схема взаимосвязи уровня специализации производства и степени диверсификации

Рассмотрим в качестве примера три предприятия, каждое из которых освоило пять различных направлений производственной деятельности (рис.5): первое из них (рис.5, а) характеризуется тем, что одно из направлений деятельности явно доминирует над остальными; для второго (рис.5, б) характерно равноценное распределение; третий вариант (рис.5, в) носит наиболее общий вид, когда одни направления являют-

ся достаточно значимыми, а другие оказывают слабое влияние на формирование общей прибыли предприятия. Поэтому более обоснованно рассматривать не просто число направлений, а их среднезначимое количество. Такой уровень значимости определяется в каждом конкретном случае отдельно. В данной работе рассматривается следующая методика. Принято за основное то направление производственной деятельности, которое обеспечивает равенство или превосходство суммы получаемой прибыли по отношению к среднему по всем направлениям.

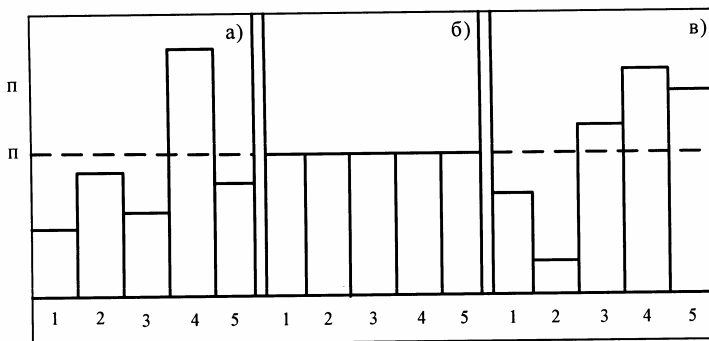


Рис.5 – Варианты диверсифицированных предприятий

Такая оценка степени диверсификации позволяет выделить сформировавшиеся направления хозяйственной деятельности (НХД), однако при этом остается неясным тенденция в будущем развитии каждого направления. Ведь, может быть, по состоянию на данный момент, НХД, имеющее незначительный удельный вес, является прогрессирующим и требует развития, и наоборот, доминирующее направление проявляет признаки деградации. Следовательно, значимость НХД необходимо рассматривать относительно глубины перспективного анализа. Можно выделить три вида такого анализа:

- 1) значимость НХД настоящего момента, когда в расчет берутся реальные достигнутые показатели;
- 2) значимость НХД ближайшей перспективы, в этом случае глубина анализа определяется периодом достоверного прогноза;
- 3) значимость НХД отдаленной перспективы – глубина анализа определяется периодом обоснованного интуитивного прогноза.

Значимость НХД в численном измерении представляет собой удельный вес дохода, полученного от этого направления (D'_n) к общему доходу организации за период проводимого перспективного

анализа $\sum_{i=1}^n D_n^i$, где i – количество НХД ($i=1,2,...,n$)

$$K_i = D_n^i / \sum_{i=1}^n D_n^i . \quad (1)$$

Коэффициент K_i показывает значимость НХД, которое планируется обеспечить к концу некоторого периода времени, однако необходимо оценить также, как эти устремления в конечном счете реализовались. В этом случае может быть применена аналогия с теорией вероятностей. Предположим, 1 грн. принята за единичное испытание, тогда возможное количество исходов отождествляется с планируемым доходом D_n , а благоприятное их количество – с реально полученным доходом D_p . Однако строгого соответствия с понятием вероятности события здесь нет, так как в некоторых наиболее благоприятных случаях отдельные НХД могут обеспечивать $D_p > D_n$. Условно назовем этот показатель коэффициентом реализованности хозяйственных устремлений и рассмотрим следующие из них: коэффициент реализованности хозяйственных устремлений отдельного направления (далее коэффициент реализованности)

$$P_i = D_p^i / D_n^i \quad (2)$$

и организации в целом

$$P_{(орг)} = \sum_{i=1}^n D_p^i / \sum_{i=1}^n D_n^i . \quad (3)$$

Последнее после несложных преобразований можно выразить через K_i и P_i :

$$P_{(орг)} = \frac{\sum_{i=1}^n D_p^i}{\sum_{i=1}^n D_n^i} = \sum_{i=1}^n \frac{D_p^i \cdot D_n^i}{D_n^i \cdot D_n^i} = \sum_{i=1}^n K_i \frac{D_p^i}{D_n^i} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot P_i . \quad (4)$$

Применяя и далее аналогию с положениями теории вероятностей, определяется значение средневзвешенного коэффициента реализованности для организации в целом

$$\bar{P}_{(орг)} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_i P_i . \quad (5)$$

Полученные зависимости позволяют достаточно полно выявить тенденции развития каждого НХД и оценить его удельное влияние на организацию в целом.

Так, например, возможна ситуация, когда НХД с высоким коэффициентом значимости K_i имеет низкую реализованность P_i , и наоборот, НХД с низким K_i обеспечивает высокий P_i . Из этого следует важный вывод для стратегической переориентации организации, который обуславливается следующим:

1. Ранее перспективное НХД столкнулось с непредвиденными трудностями. В подобной ситуации следует оценить, являются ли они временными либо, если такие ситуации формируют для этого направления устойчивую тенденцию, то необходимо пересмотреть отношение организации к этому направлению.

2. Второстепенное НХД приобрело устойчивую тенденцию, благоприятствующую его развитию. В этом случае для обеспечения прорыва в эту перспективную сферу хозяйствования организация производит дополнительные инвестиции в это направление, повышая его значимость.

Если расположить НХД вдоль оси абсцисс в последовательности возрастания значений P_i и K_i , то, установив критерий эффективности, можно провести границу, разделяющую устойчивые и рискованные НХД.

Для более полной характеристики степени диверсификации производства целесообразно дать общую численную характеристику, показывающую, как сильно рассеяны значения коэффициента реализованности или значимости вокруг их средневзвешенного значения. Эта оценка по своему содержанию аналогична дисперсии:

$$\sigma_p = \frac{\sum_{i=1}^n (P_i - \bar{P}_{(орг)})^2}{n - 1} . \quad (6)$$

Для характеристики степени вариации чаще используют нормированный к среднему показателю коэффициент вариации:

$$V = \frac{\sqrt{\sigma_p}}{P_{(opz)}} \cdot 100. \quad (7)$$

Чем ближе значение V стремится к нулю, тем более уравнены между собой отдельные НХД по оцениваемому показателю (P_i или K_i).

Таким образом, полученные выражения показывают, что диверсифицированное производство более устойчиво к неблагоприятным воздействиям внешней среды, так как чем больше НХД, тем в меньшей степени неприяности по одному из них (резкое непредвиденное снижение коэффициента значимости или реализуемости) приведет к пропорциональному снижению этого показателя для организации в целом. В этом случае диверсифицированное производство в большей степени демпфирует воздействие неблагоприятных факторов.

Изложенные в данной работе рекомендации дают возможность определить состояние узкоспециализированных предприятий, что будет способствовать принятию адекватного управленческого решения по изменению направления диверсификации в зависимости от ситуации в экономике.

Дальнейшим прогнозным направлением исследований в этой области должно стать формирование логико-математических моделей диверсификации производственной деятельности предприятий различных отраслей народного хозяйства Украины как одного из направлений повышения эффективности функционирования экономики Украины в рыночных условиях на пути трансформации в Европейское сообщество.

1.Залуни В.Ф. Диверсификация и структура организации // Приднепровский строительный вестник. – 1998. – №99 (166). – С.87-93.

2.Майстренко Д.К. Проблемы управления диверсифицированным производством, ориентированным на внешние рынки // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.46. – К.: Техніка, 2002. – С.115-118.

3.Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. – СПб., 1994. – 448 с.

4.Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

5.Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.

6.Колот І.П., Внукова Н.І., Косарева І.П. Регіональна інвестиційна політика: проблеми і перспективи / За заг. ред. д.е.н. Н.І.Внукової. – Харків: ТОВ "Модель Всесвіту", 2000. – 176 с.

7.Інвестиційна діяльність і приватизація / О.Д.Рябченко, Г.Г.Тарасенко, П.В.Цибань, О.М.Чаленко. – Харків: Основа, 1999. – 92 с.

8.Земельная реформа, включая проблемы земельного законодательства и земельной регистрации // Сб. докладов семинара в Стокгольме. – Таллинн, 1993.

9.Сташевський С.Т. Передумови розвитку іпотечного кредитування житлового

будівництва // Науковий вісник будівництва. – Харків: ХДТУБА, ХОТВ АБУ, 2000. – №11. – С.292-298.

10.Регіональна комплексна програма соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 року. – Харків: Око, 1999. – 150 с.

11.Японская экономика в преддверии XXI века. – М.: Наука, 1991.– Гл.4-5.

12.Куденко Н.В. Синергізм у стратегічній діяльності фірми // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми: СДУ, 2001. – №1-2 (1). – С.132-138.

13.Залуний В.Ф. Стратегия и тактика строительной фирмы в условиях рынка // Придніпровський національний вісник. – Дніпропетровськ, 1998. – 240 с.

14.Diversification and busines economic performance “revisited Jssucs of measurement and causality” // Keats Barbara W. // J. Manaq, 1990. – 16, №1. – P.61-72.

15.Карлоф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.

16.Проведение углубленного анализа финансового состояния неплатежеспособных предприятий и организаций: Методика Агентства по вопросам предотвращения банкротства предприятий и организаций // Галицькі контракти. – 1990. – №40. – 106 с.

17.Шутенко Л.Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы). – Харьков: Майдан, 2002. – 1054 с.

Получено 05.01.2004

УДК 658.012.33 : 69.059.7

В.И.ТОРКАТЮК, д-р техн. наук, А.В.СОЛОВЬЕВ, канд. экон. наук,
Л.А.НОХРИНА, канд. техн. наук, Н.М.ЗОЛОТОВА

Харьковская национальная академия городского хозяйства

С.В.БУТНИК, канд. техн. наук

Харьковский государственный технический университет строительства и архитектуры

В.Т.КУЛИК, А.П.ДЕНИСЕНКО

АОЗТ «Спецстроймонтаж», г.Харьков

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СИНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИХ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматриваются особенности обеспечения синергетики производственной деятельности узкоспециализированных строительных предприятий в рыночных условиях на основе их диверсификации.

В современных условиях трансформации экономики Украины к рыночным отношениям строительная отрасль является наиболее существенной системой, которая позволяет обеспечить выход Украины из кризисного постперестроечного периода, вызванного развалом экономической системы бывшего Союза.

В условиях экономической нестабильности в процессе производственной деятельности строительная организация подвергается слу-